

経営発達支援計画の概要

|      |  |
|------|--|
| 実施者名 | 富良野商工会議所   |
| 実施期間 | 平成27年4月1日～平成32年3月31日   |
| 目標   | <p>小規模事業者の総合的な経営支援機関として行政を始め関係機関等と連携し、新商品開発や新たな需要開拓を始め販路拡大に努め、小規模事業者の経営の発達を目指します。</p> <p>また、地域内の活力増進と雇用の創出を図るために、創業者や第二創業者に対して総合窓口として小規模事業者の相談指導を伴走型で行い支援する。これにより地域の企業創出並びに事業承継などの後継者対策の解決を図ると共に持続可能な経営に取り組む小規模事業者の支援と地域経済の活性化と底上げを目標とする。</p>  |
| 事業内容 | <p><b>I 地域の経済動向調査</b><br/>         経済動向調査を実施して業種別動向や見通しの把握分析を行い、地域や小規模事業者の課題の抽出とその情報の提供や巡回・窓口相談において活用し助言・指導を行い、持続的可能な経営計画作成支援を実施する。</p> <p><b>II 経営分析・需要動向調査</b><br/>         巡回、窓口相談などを通じ小規模事業者の経営資源の発掘と経営分析を行うと共に、連携先関係団体やミラサポの専門家派遣を行う。</p> <p><b>III 事業計画策定・実施支援</b><br/>         市場調査等の結果を踏まえ、経営計画の策定支援を行い、その実効性を高め、巡回指導を実施して経営計画の進捗状況の確認を行うと共に、課題解決に向けた指導・助言を実施して小規模事業者の持続的発展を図る。</p> <p><b>IV 創業・第二創業（経営革新支援）</b><br/>         創業者・第二創業者などの支援の一環として㈱日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業及び一般財団旭川産業創造プラザと連携して個別相談会を実施すると共に、創業後も経営指導員等の巡回指導やフォローアップなど伴走型支援を実施する。</p> <p><b>V. 小規模事業者販路開拓支援</b><br/>         地域の資源を活用した新商品開発と優れた富良野ブランド商品の販路開拓や新メニュー開発の促進や展示会や試食会の開催と出展支援及び地域ブランドとしての確立を目指す。また、地元農産物を使用した安心安全な新ご当地メニューを開発して広く周知して新たな需要の開拓と富良野ブランドに対する認知度の向上を図り売上の増加を目指す。</p> |
| 連絡先  | 富良野商工会議所中小企業相談所<br>北海道富良野市本町7番10号<br>電話番号 0167-22-3555<br>FAX 番号 0167-22-3120<br>ホームページアドレス <a href="http://www.furano.ne.jp/furano-cci/">http://www.furano.ne.jp/furano-cci/</a>  |

(別表1)

## 経営発達支援計画

### 経営発達支援事業の目標

#### 【富良野市の現状】

当商工会議所地域は北海道の中心に位置し、その地形を活かした農業を始め花畑やドラマのロケ地、スキー場、ワイン工場などの施設を有しており地域資源を活用した観光関連産業への依存度が高く、当地域を牽引する産業として成長している。

現在の当商工会議所地域内事業所数は経済センサス数値1, 247事業所のうち小規模事業者は765事業所となっており、会員数は現在601事業所である。



#### 【富良野市の課題】

このような現状の中で、最近では国内外から年間約180万人の観光客が訪れる農村型観光地として全国的に知名度が高く、インターネットによる2014年地域ブランド調査（ブランド総合研究所：有効回答者数31,400人以上）において全国第6位のランキングと上位に位置している。一方、進展する少子高齢化や人口減少等に加え、生活行動の多様化による域内消費動向の大きな変化により厳しい経営環境の中で小規模事業者は高齢化・後継者不足など経営の存続と事業承継に関する課題解決が極めて重要である。

##### 地域の課題

訪れる多くの観光客は拠点となる施設や観光地における消費行動に留まっており、中心市街地の回遊や商業施設の利用は極めて少なく、また、その誘導・情報提供が整備されていない現状にある。こうした中で、観光サービス及び飲食業を営む移住創業者が毎年増加している。（当商工会議所創業相談H25年6件、平成26年8件）

現在は移住創業者等が経営及び地域動向に関するするための相談や指導とビジネスプラン作成や情報提供の支援が充分に行われていないので、官民が一体となり富良野市の魅力を感じている潜在的な移住型創業希望者に対しての総合的な支援体制の整備と観光と商業の連動による地元中小小売業者の機会喪失の解消が、当市の持続的な発展に大きく寄与することになり、中心市街地の都市機能集積と再生の加速化が求められている。

##### 小規模事業者の課題

富良野市内の小規模事業者の多くは商業者であるが、大型店・都市間競争や情報通信の発達による購入動向やニーズの多様化等の外部環境の変化に順応できず、大胆な経営活動の展開や事業承継による新陳代謝が進んでおらず、マンネリ化が長く続いている。また、地域活性化の源泉となる創業者が行う新たな商品・役務の提供に対する販路開拓と持続可能な経営基盤の構築による経営目標の提案と経営計画の作成・実行が求められている。

## 【これまでの商工会議所の取組み】

こうした中で、小規模地方都市でありながら全国的に知名度が高い強みを持っており、地域ブランド力と滞留人口が多いことや、富良野市が中心となり民間業者と組織した移住促進協議会の首都圏・近畿圏の説明会の実施、創業に対する富良野市の補助金施策制度の整備により、近年では移住型の起業家が近年増加している。当商工会議所においても平成23年度から創業者の富良野市補助金申請の総合窓口として支援を実施している。

また、当市では行政を始め関係諸機関と法定協議会を設置し中心市街地活性化法の認定を受け、空洞化する商業地域の活性化及び中心市街地の居住促進を実施しており、平成22年には複合型商業施設「フラノマルシェ」が誕生して周辺の中心市街地への集客が大きく変わり、その消費効果が増大している。

現在もネーブルタウン構想として第二期の中心市街地活性化計画の実行に伴い、当商工会議所では既存の意欲のある小規模事業者及び新規創業希望者を地域の活性化の新たな担い手として平成26年度小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業の採択を受けて地域資源の商品開発プロジェクトと題して、飲食店を中心とした『ご当地』新商品・新メニュー開発に対する支援事業を実施し、“強み”を更に伸ばし、新たな需要開拓と販路に対する積極的な取り組みを進めている。



### 地域の課題に対するこれまでの会議所の対応

平成20年から商工会議所が中心となり中心市街地活性化計画の策定を行い、関係機関と連携して実行性を高めるための事業推進を段階的に実施しており、現在は中心市街地の多面的な役割と機能を集積するための「ネーブルタウン事業」が6月の完成に向けて進展している。

### 小規模事業者の課題に対するこれまでの会議所の対応

小規模事業者の販路拡大を目標とした「経営計画作成支援」としてセミナー及び個別相談会の実施や巡回指導において助言・指導を行い経営計画のブラッシュアップと計画実行に対するフォローアップを行っているが、積極的な販路拡大を目指す小規模事業者に対する各種支援制度の活用を通して経営基盤の安定並びに持続化を図るためには、従前より増して中小企業相談所が一体となり総合的な支援を実行する必要がある。

## 【今後の目標】

今後も地域の特性と時代や消費者ニーズに即した持続的な経営活動を行う小規模事業者に対して、日本商工会議所と連動した地域の経済動向や消費者ニーズ調査を実施すると同時に巡回指導時に独自調査として事業者の声を調査票により集め、集計・整理を行う。

その後の巡回指導においては指導先の小規模事業者に対して経営状況の具体的な周知と強みとなる経営資源の把握と活用方法の提示や、その結果に基づき商品開発並びに役務サービス提供や新たな販路開拓・販売促進活動に資する経営及び事業計画策定支援と実行に向けて伴走型の経営支援を積極的に実施する。

また、地域の起業家等に対して重点的な指導・助言を行い、創業予定者・第二創業者のイノベーションへの挑戦を支援すると共に、必要な経営情報の収集と提供に努め、経営課題の解決に向けて公的機関等を活用し、専門家と連携した指導体制の確立を図る。

加えて、現在の支援体制を更に拡充するために、全国の商工会議所経営指導員のネットワークを活かし、職員間の情報共有化と各種研修等に参加し自己研鑽に努め、併せて経験豊富な経営指導員等の指導・勉強会（支援者のレベルに応じた）の実施による経営支援能力の向上に取組み、ワンストップ総合経営支援窓口としての機能強化と相談相手として能力の向上とスキルアップを所内あげて取組む。

また、小規模事業者の持続可能な経営に資するための経営基盤の構築と新たな需要・販路開拓支援を確実に進めるために、国や北海道を始め富良野市の各種制度の活用促進と情報提供を行い一層連携を強くすると共に、(株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業及び一般財団法人旭川産業創造プラザと連携して、当商工会議所がコーディネータとなり総合窓口として創業前のアイデアやビジネスプランの初期段階から事業計画作成及び資金調達を支援実施するスキームを構築して実行する。

目標を年間5～10件の起業家育成と伴走型創業等支援を目指して本計画を策定し取組む。

### 地域の課題に対する今後の目標

地域住民及び観光客が交流し、中心市街地の回遊によるにぎわいづくりが地域の課題であり、中心市街地の機能の集積、住民交流・コミュニティの再生やその担い手となる商業者を中心とした後継者対策、地域内居住者の増加に向けて、今後は中心市街地活性化事業の実行による「歩いて暮らせるまち」「便利で楽しく豊かなコミュニティ」づくりを目標に商工会議所を中心に官民一体で中心市街地活性化の取組みを推進する。

### 小規模事業者の課題に対する今後の目標

地域社会経済の中心として今日まで暮らしを支えている中心市街地の商業を中心とした小規模事業者の直面している課題を解決するために、従前からの巡回指導に加え、「気づき」・「創意工夫」・「情報発信」・「販路開拓」などの経営目標を提案し共に考え計画を実行する伴走型支援の展開や地域の特性を活かした「経営ワンストップ相談指導体制」を可視化し拡充して持続化可能な小規模事業所の増加と新規創業者の創出を目指す。

## 経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 平成27年4月1日～平成32年3月31日

(2) 経営発達支援事業の内容

1. 経営発達支援事業の内容

### 地域の経済動向調査【指針】

日商及び日本政策金融公庫等が行う経済動向調査に巡回指導時に実施している当商工会議所の業況調査を加えて分析した結果をもとに経営環境や業況判断、経営上の問題点等について、調査結果の情報提供が充分に対応出来ず、フォローアップや巡回指導に連動されておらず、小規模事業者の経営計画作成の方向性が見出せない現状にある。

これからは、その課題解決に向けて地域の景気動向を巡回指導の頻度を増やし重点的な取り組みとして、広く調査することにより業種別の景況感、動向や見通しを把握分析する事により、業種別の対比や規模別による経営課題の抽出とその情報を分析し、窓口・巡回指導により小規模事業者の経営計画作成の支援及び経営支援に資する商工会議所各事業に反映させる。

(事業内容)

(1) 会員事業者に対する独自調査の実施

- 日商の早期景気観測調査と比較が容易で且つ市内の大半が建設・製造・卸売・小売・サービス業の5業種に分類が出来るため、これをベースに売上・採算・業況を平成26年度よりメール登録先会員事業所に対して調査票を送付し当商工会議所のホームページから入力し独自の地域動向調査を実施する。
- 調査を実施する上では、巡回指導も連動させることで50社～80社以上の回答収集を目標とすると共に、新たに経営指導員等による「聴き取り調査」にも同時に取り組むことで、より深い情報を調査・分析する。
- 収集した調査結果については、地域の動向として相談者等に提供すると共に、地域の産業振興の指標、新たな商工会議所各事業の基礎情報として活用する。

## ( 2 ) 地域経済指標の分析

- 連携先である(株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業の四半期毎の調査・発表する道北の小企業動向を指標として当地域の上記の動向調査と比較して特性など分析して、地域内外における販売戦略や経営戦略の検討と経営目標作成のフォローアップと巡回指導の実施回数を増加させ伴走型の経営支援とする。
- (株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業と道北の小企業動向調査と当地域の動向について情報交換を行い、より深く地域内の各業種の傾向・特性を検討・分析して、今後の支援先指導の方向性について共有を図る。
- 富良野市と連携して実施した平成21年度商店街等動向調査・平成22年度消費動向アンケート調査分析の結果を商業・サービス業の経営者に対して重点的に巡回指導を行うと共に、方向性を導くのに活用し、経営計画作成の支援を実施する。

## ( 目 標 )

- 経営指導員等の巡回指導における「聴き取り調査」を月50件から今後は5年間において段階的に80件以上とする。
- (株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業との小企業動向調査と当地域の動向について情報交換会を四半期毎に1回以上行う。
- 調査結果の情報提供を経営指導員等による経営計画作成支援に連動させて計画実行に対する助言・指導とフォローアップを年間20件以上行う。

## 経営分析・需要動向調査【指針①、③】

小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回、窓口相談、各種セミナーの開催を通じて客観的に経営分析することが、小規模事業者の課題の一つとなっており、その小規模事業者の経営資源の発掘と相談者の成長段階に応じて、売上・経常利益等の経営（決算）状況等の分析とビジネスプランとの整合性を明確に示すことを行い（を通じて）、軸となる経営資源の認知とその活用方法と自社課題や市場及び競合等の強みや弱み等を把握して地域内外の販路拡大の判断とする。また、各関係支援団体・機関と共に、新たな助言・指導体制を整備する。

### （事業内容）

#### （１）創業者等の需要開拓に伴う経営計画作成支援の実施

- 創業者（平成23～25年度支援先開業21件）に特化したセミナーの開催と事業実施計画の遂行状況の把握に対応する相談指導業務を通じて必要に応じ連携先の専門家の指導・助言と情報交換に基づき、経営資源の活用を始め付加価値と収益性の関係や新たな需要開拓に伴う経営分析を行い、事業計画のPDCAサイクルを再構築して、新たな目標値の設定を支援する。

#### （２）創業者等の販路開拓のためのブラッシュアップ支援の実施

- 上記の小規模事業者を対象に商品及び役務の提供に対する地域住民及び域外の需要動向や消費者ニーズを把握分析し、その結果を巡回指導において情報提供すると共に、経営資源の発掘や活用と経営計画作成の支援・フォローアップとする。更に、専門家による勉強会等の開催や、店頭を始め試作品の展示及び試食会において消費者から聴き取り調査を行い、その結果を相談内容に応じて情報提供する。

#### （３）経営分析・需要開拓に対する情報収集と連携強化

- 以上の結果をもとに経営課題を抽出すると共に積極的な活用をするために、情報分析や経営支援ノウハウのある連携先や関係団体と情報の共有を行い、連携強化を図り、今後の支援策の指針とする。

### （ 目 標 ）

| 支援内容   | 現 状  | H27  | H28  | H29  | H30  | H31  |
|--------|------|------|------|------|------|------|
| 巡回訪問数  | 751件 | 770件 | 790件 | 810件 | 830件 | 850件 |
| セミナー回数 | 2回   | 3回   | 3回   | 4回   | 5回   | 5回   |
| 経営分析件数 | 15件  | 16件  | 17件  | 18件  | 19件  | 20件  |

## **事業計画策定・実施支援【指針①、②】**

経営指導員等が行う経営基盤の拡充や経営革新に資する各種制度の利用と小規模持続化補助金に対する経営計画作成及び実行支援に対して、巡回数が極めて少ない現状と巡回指導を密にしての伴走型支援に繋げて、小規模事業者に対する巡回指導の実施回数を増やしてフォローアップ指導の充実向上を図る。

また、小規模事業者が経営課題を解決するため、上記Ⅰの経営分析、上記Ⅱの市場調査等の結果を踏まえ、経営計画の策定支援を行い、その実効性を高めるために積極的な巡回指導と経営計画の進捗状況の確認を行うと共に専門家派遣制度を活用し、引き続き伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の熟度に応じた経営計画を共同により作成し、小規模事業者の持続的発展を図る。

### **（事業内容）**

#### **（１）事業計画作成支援に関する事業の実施**

- 専門家による経営計画策定支援セミナーや個別相談会を開催し、経営計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしとその実行のサポート支援を巡回指導等において段階的に継続して行う。

#### **（２）事業計画作成支援に関する相談と資金調達支援の実施**

- 一日公庫相談会や巡回指導時に小規模事業者からの相談を受けると共に、創業計画や経営計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行うと共に、経営計画に基づき実施する事業活動に対して必要な資金調達支援として、新たに小規模事業者経営発達支援融資の活用を図る。

#### **（３）市中小企業振興総合補助金の活用促進の支援実施**

- 経営計画策定を目指す小規模事業者の他、窓口相談、富良野市中小企業振興総合補助金申請時に事業計画策定のブラッシュアップ・目標設定の手順など支援を行う。

#### **（４）事業計画実施に伴う相談会と各支援機関との連携強化による施策の周知**

- 事業計画策定後に、国・道・市及び支援機関等が行う施策・支援等の広報、案内等により周知し、新たに北海道よろず支援拠点の派遣相談会の企画運営を行い、事業計画の実行支援を定期的に開催し連携したフォローアップを実施する。

【指針②】



### ( 5 ) 事業計画実施に伴うフォローアップ巡回指導及び専門家活用

- 事業計画策定後に必要に応じて、2カ月に1度以上の巡回訪問を実施し、進捗状況の確認を行うと共に必要な指導・助言を行い、専門的な分野については新たに北海道よろず支援拠点や一般財団法人旭川産業創造プラザ及び北海道中小企業診断士会旭川会と連携し、経営計画目標達成に向けた各種制度等の活用のバックアップと各種専門家派遣事業を通じてアドバイスを行う【指針②】

### ( 目 標 )

経営計画策定セミナー4回、一日公庫相談会12回（現在実施中）以上の開催を目標として、経営計画策定事業者を現在より30%増加させる。

| 支援内容         | 現 状 | H27 | H28 | H29 | H30 | H31 |
|--------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| セミナー・相談会開催回数 | 16回 | 16回 | 16回 | 18回 | 18回 | 20回 |
| 経営計画策定事業者数   | 15件 | 16件 | 17件 | 18件 | 19件 | 20件 |
| フォローアップ件数    | 15件 | 15件 | 31件 | 48件 | 66件 | 85件 |

## 創業・第二創業（経営革新支援）【指針②】

一日公庫相談会（毎月実施）において創業希望者や第二創業者に対する事業計画及び資金調達の支援を中心に行っているが、事業開始後は記帳や税務に関する指導が主となっているのが現状であり、事業計画の実行及び販路開拓に対する助言・指導のフォローアップが定期的に行われていない指導方法の課題がある。

地域の創業者・第二創業・新分野進出を図るために、(株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業及び一般財団法人旭川産業創造プラザと連携して個別相談会を実施して、創業・第二創業・新分野進出支援を行う。創業後も上記2者と相談担当の指導職員と当中小企業相談所が情報共有して行う経営指導を新しいフォローアップ体制として整備し、巡回訪問を継続的に行い、ビジネスモデルの構築を目指す。

### （事業内容）

#### （1）創業者の経営計画作成支援の実施

- 創業者を対象に個別相談会を開催し経営計画策定支援者の知識向上を図り、計画作成・確認の進め方や各種制度を活用した手厚い創業支援を行う。【指針②】

#### （2）創業予定者及び創業者の交流会の実施と個別指導の実施

- 創業後は、新たな取組みとして会員で創業5年～10年経過した若手個人経営者を中心とした先輩経営者との意見交換会や相互交流を業種や規模の枠を越え促進するビジネス交流会事業の企画立案し定期的の実施すると共に専門家派遣による個別のフォローアップ、税務相談を重点的に行い、引き続き伴走型の支援を行う。【指針②】

#### （3）第二創業者に対する支援事業の実施

- 第二創業（新分野進出）に関する個別相談会を開催し、第二創業（新分野進出）計画作成を創業者同様の伴走型の支援を行い、既存の小規模事業者の新たな取組みへの計画に対して助言・指導を行い、第二創業（新分野進出）に対する支援を円滑に実施する。【指針②】

### （目標）

現状の相談会（H26 経営計画作成支援相談会及びセミナー2回実施、(株)日本政策金融公庫旭川支店と連携した創業個別相談会毎月実施）を経営計画作成支援個別相談会として4回に増やして創業者及び第二創業（新分野進出）の支援先を倍増させる。

| 支援内容     | 現 状 | H27 | H28 | H29 | H30 | H31 |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 個別相談会    | 2回  | 4回  | 4回  | 4回  | 4回  | 4回  |
| 創業支援者数   | 5件  | 6件  | 7件  | 10件 | 10件 | 10件 |
| 第二創業支援者数 | 2件  | 3件  | 3件  | 5件  | 5件  | 5件  |

## ・小規模事業者販路開拓支援【指針④】

地域における「特産品を活用した新商品開発」「富良野ブランド商品の販路開拓」「新メニュー開発」等の取り組みについては小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業を活用し、小規模事業者の新商品・新メニュー開発の支援には成功したところであるが、域外市場へ向けた新たな販路開拓までは至っていないところが課題である。

今後は「展示会への出展支援」「試食会の開催」等の取り組みを通じ、小規模事業者のマーケティング・プロモーション戦略の実行支援に傾注し、域外市場における新規顧客・新規需要開拓の実現に向けて取り組みを進めて行く。

### （事業内容）

#### （１）新商品及びブランド化に対する開発支援の実施

- 小規模事業者が開発した特性を持った「新商品」「富良野ブランド商品」の認知度及び地元利用の浸透と販路開拓が進んでいない現状があるので、当市において、試食・試飲会及び展示会等を開催することにより新商品・新メニュー等の販路を開拓する。また、地域特性を活かした農商工連携の取り組みや6次産業化などを新たに検討して地域のブランド化の促進と域外に対する需要開拓支援を行う。【指針④】

#### （２）ものづくりの促進と販路開拓支援の実施

- 道内のビジネスエキスポ及び首都圏で開催される中小企業総合展においてものづくりに特化した商品の展示に向けて一般財団法人旭川産業創造プラザと連携して小規模事業者に対して出展支援を行い「ものづくり産業」の販路開拓と認知度向上を図る。また、出展等において情報収集した結果を更に商品の改良や次への事業計画作成に活かす支援に取り組む。【指針④】

#### （３）新商品及び富良野ブランド品に関する情報発信と周知強化

- 当商工会議所が支援した「新商品」及び「富良野ブランド品」の情報が特定のホームページに掲載されているだけであるが、これからはより多くの媒体を通じて広くPRできるよう情報発信の強化に努め、新たに富良野当商工会議所ホームページ及びフェイスブックを活用して新商品等の取り組みや情報を発信すると共に地元新聞社や地元ラジオ局（現在放送中の会議所だより活用）を通して広く周知を図る。

( 目 標 )

ものづくり産業展示会等として年間1回開催し地域住民にPRする。また、展示会の参加については道内最大級のビジネスエキスポ等1回、厳選された技術や製品は東京開催の中小企業総合展に1回参加要請する。

また、地元の市民を対象にした試食・試飲会等（H26 地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト事業において2回実施）を小規模ながら次年度以降2回以上実施し、同時に来場した消費者にアンケート調査を行い、ニーズの把握と分析を専門家と実施し、その結果を専門家と連携し指導・助言を行うスキームを構築して、常に商品及びメニューの改善・改良を加え、今後の事業計画策定に反映させて、最終的に地域住民に新ご当地メニュー等をPR紹介して利用促進を図る。

| 項目                 | 現 状 | H27 | H28 | H29 | H30 | H31 |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 展示会・試食・試飲会<br>開催回数 | 2回  | 3回  | 3回  | 4回  | 4回  | 4回  |
| バイヤー来場者数           | 未実施 | 5人  | 5人  | 6人  | 6人  | 7人  |
| 展示会参加回数            | 未実施 | 2回  | 2回  | 2回  | 2回  | 2回  |
| 展示会出展者支援者数         | 未実施 | 5件  | 6件  | 7件  | 8件  | 10件 |

## 2. 地域活性化に資する取組み

### I. 地域活性化事業

#### 1. 地域の賑わい創出と売上増進対策支援

##### 〈現状の課題〉

現在、当商工会議所及び関係機関や商店街団体において中心市街地のにぎわい創出を図る集客イベント（ビアモール、縁日、ナイトセール等）を年数回実施しているが、通行量の増加や街なかの回遊に対する効果は薄く、商業者の売上増大には繋がっていない。こうした中でソフト事業の効果を引き上げ、集客と販売の機会増大を図ることが、小規模事業者の売上増加に寄与するものである。

##### 〈今後の取組み目標〉

今後は、富良野市及び商店街連絡協議会や料飲店組合との街なか活性化会議を設置して計3回行い、地域活性化の方向性及びにぎわい創出について議論を行うと共に、中心商店街の集客と利用促進を図るための活性化事業計画を策定し、これを実行するために「バイふらの運動の推進」事業としての啓蒙活動や地元の商店等の利用促進として実施している「ふらの市内共通商品券」発行事業と連動した販売促進イベントを役割分担の中で当商工会議所が中心となって連携実施する。

##### （事業内容）

#### （1）商業振興と販売促進対策事業の推進

- 富良野市や商店街連絡協議会及び料飲店組合と連携して「まちなか活性化会議」を計4回行い、商業・飲食・サービス業を中心に「バイふらの運動推進」イベント及び「ふらの市内共通商品券」の販売会を行い、地域の小売商業者のPRと利用促進を図る販売促進事業を行い、地域内の消費者に地元の商品や商店の安心・安全を啓蒙すると共に循環型の地域経済構築による地域活性化を目指す。

#### （2）中心市街地のにぎわい創出イベントの実施

- 富良野市や商店街連絡協議会及び料飲店組合と連携して「ふらのはしご酒大会実行委員会」を計4回行い、にぎわい創出による地域活性化の方向性を検討し、中心市街地への誘客と閑散期の販売促進対策としてふらのはしご酒大会（平成22年度より毎年9月開催し参加者350名のイベント）を開催して飲食店意識改革と新メニューの試作提供と意見聴取として活用し、イベントを通じて一同に飲食店のPRを行い中心市街地のソフト事業による活性化

を目指す。

## 2. 地域ブランド及び商品づくり支援

### 〈これまでの取組み〉

地域の特性を活かしたブランドづくりの支援としては、平成21年度において小規模事業者新事業全国展開支援事業を活用して新しいブランドイメージの構築を始め、「総菜」をテーマに既存商品の改良や新商品の開発を行い、開発された商品を複合型商業施設「フランドマルシェ」のテナント出店を通して持ち帰りの総菜商品として販売した「なまら棒」（棒揚げ餃子）は1年間で10万食以上の売上のヒット商品となっている。

### 〈現状の課題〉

平成22年度は同事業の採択を受け地域資源である農畜産物を活用した新たな特産品の開発について事業展開し、試作品の試食会等や道内外の展示会等に出展すると共に消費者対象のアンケート調査をもとに分析した結果を専門家の指導・助言により新商品の開発・パッケージデザイン及び既存商品の改良に繋げて、より売れる商品づくりと販路拡大について支援を行っているが、販売されている商品化数は多くはない。

### 〈今後の取組み目標〉

本年度は小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業の採択を受け、地域資源活用の商品開発プロジェクトご当地新商品・新メニュー開発に対する支援事業を実施しており、新たな需要開拓と販路に対する積極的な事業展開と売上の増加を目指し取り組みを進めている。

当商工会議所ではこれらの「富良野ブランド商品」を始めとする「ものづくり」を重点事業の一環として地域活性化のプログラムとして今後も取組みを進める。

## （事業内容）

### （1）「富良野ブランド商品」開発と連携

- 富良野市・ふらの観光協会や各商店街及び料飲店組合等と連携し「地域ブランド戦略会議」を計4回行い、地域のブランドづくりと販売開拓の方向性と中長期戦略について検討し、その実践として新商品やご当地新メニューについて専門家と連携して改良・開発した試作品を製作する。

### （2）「富良野ブランド商品」の販路開拓支援

- 優れた試作品等を道内外の展示会において出展し商品等のモニタリング調査を同時に行い、小規模事業者へフィードバックして更に改良を加え、商品化を目指す。

### (3)「富良野ブランド商品」のマーケティング支援

- 地域住民に対しては新メニューの試作品等の試飲・試食会を開催すると共に、アンケートを実施して、消費者趣向の把握とデザインや価格決定の指標として商品化に結びつける。

#### ( 目 標 )

地域住民を対象に地域ブランド試作品等の試飲・試食会を年1回開催し、次年度以降2回以上実施し、同時に来場した消費者にアンケート調査を行い、ニーズの把握と分析を専門家と実施し、その結果を専門家と連携し指導・助言を行い商品及びメニューの改善・改良を加え、最終的に新ご当地メニュー等を3～5商品化を目指す。

| 項 目  | 現 状 | H27  | H28  | H29  | H30  | H31  |
|------|-----|------|------|------|------|------|
| 開催回数 | 未実施 | 1回   | 2回   | 2回   | 2回   | 2回   |
| 出展者数 | 未実施 | 5件   | 6件   | 7件   | 8件   | 10件  |
| 来場者数 | 未実施 | 100人 | 200人 | 220人 | 230人 | 240人 |

### 3. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力の向上のための取組み

#### 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

小規模事業者の円滑な資金調達を支援するために㈱日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業と年2回金融懇談会を行い、政府系金融機関の各種制度の内容と利用推進及び道北地域の小規模事業者の動向と資金需要などについて情報交換を行い、巡回及び窓口相談業務を通しての支援ノウハウを相互で共有している。

また、上川管内の支援機関等を対象とする北海道よろず拠点事業道北支部研修会において支援ノウハウ、支援現状、事例などの情報交換をする。

更に、道北地域ものづくり応援ネットワークの富良野地域連携会議において利用可能な補助金や施策情報の共有と支援発掘先情報や支援取組みなどの情報交換をする。

- (1) ㈱日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業と金融懇談会開催による事業計画作成のポイント及び成功事例等の情報交換と制度活用の連携 (小規模事業者経営発達支援融資制度の利用促進)
- (2) 上川地域の支援機関である北海道よろず拠点事業道北支部との情報交換（専門家派遣事業と成功事例）と活用の推進
- (3) 一般財団法人旭川産業創造プラザ・道北地域ものづくり応援ネットワーク富良野地域連携会議において支援先事業者の情報交換と補助金制度活用と新規顧客開拓に向けての連携と 事業推進強化
- (4) 上記支援機関との情報交換やビジネスモデルを参考に一層の連携を深めて、創業希望者・第二創業者に対するワンストップ創業支援相談の重点強化

#### 経営指導員等の資質向上等に関すること

当商工会議所における経営指導員等は若年層が多く相談指導技術及びそのための知識の習得の機会が少なく、現在は日本商工会議所が主催する研修参加に加え、(公財)北海道中小企業総合支援センター及び一般財団法人旭川産業創造プラザ主催の各種セミナーや中小企業大学の主催する支援機関向け研修会に経営指導員等を年間1回以上参加することで、販路開拓や商品開発、経営革新計画策定の支援能力向上を図っているが、今後の経営発達支援の計画実行に取り組むうえで、伴走型の支援ノウハウを強化することが重要な課題の一である。

また、独立行政法人中小企業基盤整備機構の地域支援機関等サポート事業を活用し



た支援機関職員対象の「売上向上やマーケティング」メニューの経営支援能力向上勉強会を専門家のコーディネーターを招聘して、経営指導員等の指導力レベルや成長段階に応じて実践に役立つ内容として実施すると共に「経営戦略勉強会」を開催し一般職員も含め、組織内で経営指導員の指導力の向上と情報共有を図る。

更に経験の少ない若手職員については巡回指導及び経営計画策定において、相談所長等とチームで小規模事業者を支援することを実践して指導・助言内容、目利き、情報収集方法を学ぶなどOJTによる伴走型の支援能力の向上を図る。

- ① 支援能力向上と各種施策情報収集を図るために上部組織や中小企業支援機関の研修会等の積極的な参加
- ② 外部及び支援機関等を活用しての専門家招聘による資質向上研修会等の実施
- ③ 組織内の経営支援に関する情報共有と経営計画作成の実践OJTの実施

## 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

毎年度本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- ① 経営発達支援計画における事業については当商工会議所委員会規程に基づき、金融財政委員会において事業活動を定期的に報告し、その進捗状況及び実施状況を確認して、意見聴取を行い事業の推進を行う。
- ② 本事業において支援先の小規模事業者から経営計画実施の進捗状況の段階に応じた支援等の評価・感想等の聴き取りアンケートを行ない、今後の支援方法の改善や次回以降の支援実施の参考として取り入れる。
- ③ 富良野市経済部商工観光室長と北海道中小企業診断士会旭川会登録の中小企業診断士及び社会保険労務士会富良野分会の社会保険労務士、富良野金融協会会長などの学識経験者等の有識者により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案提示を行う。
- ④ 上記専門家を評価委員として中小企業相談所長と協議のもと評価・見直しの方針を決定する。
- ⑤ 事業の成果・評価・見直しの結果については正副会頭会議（常議員会）へ報告して承認を受ける。
- ⑥ 事業の成果・評価・見直しの結果を当所ホームページ（<http://www.furano.ne.jp/furano-cci/>）に掲載して計画期間中公表する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

| 経営発達支援事業の実施体制  |  |
|--|--|
| (平成26年12月現在)   |  |
| (1) 組織体制   |  |
| 主に相談所経営指導員2名及び補助員1名が事業等の実施に対応し記帳専任職員と記帳指導職員がサポートする。また、業務課職員においては地域の動向調査分析を担うと共に、事業の成果・評価・見直しの結果の周知を行う。 |  |
| ○職員数9名(2部署)、専務理事1名(常勤役員)   |  |
| ・中小企業相談所5名(経営指導員2名、補助員1名、記帳専任職員1名、記帳指導職員1名)  |  |
| ・業務課4名(業務課長1名、業務係1名、庶務係2名)   |  |
| (2) 連絡先  |  |
| 富良野商工会議所中小企業相談所  |  |
| 富良野市本町7番10号  |  |
| 電話番号 0167-22-3555  |  |
| FAX 番号 0167-22-3120  |  |
| ホームページアドレス <a href="http://www.furano.ne.jp/furano-cci/">http://www.furano.ne.jp/furano-cci/</a>       |  |

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

|              | 平成27年度<br>(H27年4月以降) | 平成28年度     | 平成29年度     | 平成30年度     | 平成31年度     |
|--------------|----------------------|------------|------------|------------|------------|
| 必要な資金の額      | 34,560,000           | 34,560,000 | 34,560,000 | 34,560,000 | 34,560,000 |
| 中小企業相談所      | 23,050,000           | 23,050,000 | 23,050,000 | 23,050,000 | 23,050,000 |
| 事業費(地域振興事業費) | 11,510,000           | 11,510,000 | 11,510,000 | 11,510,000 | 11,510,000 |

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

会費収入、各種事業収入、補助金収入

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

| 連携する内容  |
|---|
| <p>意欲のある小規模事業者の経営発達支援においては専門的な経営課題の解決や経営計画作成に対して道北（富良野）地域ものづくり応援ネットワークで連携している一般財団法人旭川産業創造プラザと情報交換等を行い、新製品開発や技術開発及び新分野進出に伴う専門家派遣事業の活用や助成金・補助金等の事業計画申請の指導・助言を総合的に行う。</p> <p>創業者（創業希望者）・第二創業・新分野進出に対して、当所がコーディネータとなり、相互のノウハウ等を補完・共有することにより事業計画作成のサポートから資金調達までをワンストップで支援する。</p> <p>また、経営革新等認定機関である一般財団法人旭川産業創造プラザによる事業計画の作成ブラッシュアップサポートを受けることで、日本政策金融公庫から低利で資金調達することが可能となり、創業時の資金調達を強力にバックアップします。創業後は富良野市中小企業振興総合補助金申請・報告書の指導・助言や当所の会員化を図り、引き続き創業後の経営相談を受けることにより販路開拓等のセミナーや経営計画作成等の伴走型支援を行い経営の持続・安定化を図るものである。</p> |
| 連携者及びその役割   |
| <p>○(株)日本政策金融公庫旭川支店国民生活事業においては当商工会議所と連携して各種資金調達及び創業等事業計画作成の個別相談会「一日公庫相談会」を毎月開催すると共に、情報交換を通じて支援先の経営計画の進捗状況把握と巡回指導・助言を行う。</p> <p>○一般財団法人旭川産業創造プラザにおいては道北（富良野）地域ものづくり応援ネットワークの事務局として新製品や新技術開発プランのブラッシュアップ、専門家の派遣指導や、試作品開発・販路拡大の支援、補助金申請・助成金交付など、ものづくりの総合及び当商工会議所を始め行政、地域の金融機関と連携して地域の動向等を情報交換すると共に、支援先の新製品等のマーケティングや販路開拓に対するフォローアップと各種展示会等の出展支援を行う。</p>  |

連携体制図等

創業支援連携スキーム

